職務経歴書

2023 年 10 月 13 日現在
氏名：ワーク太郎

■職務経歴概要

大学を卒業後、株式会社 AAAAAAA のレディスアパレルブランドにて約●年間販売業務に従事してまいりました。20XX 年からサブマネージャー、20XX 年からはマネージャーを経験しております。
マネージャー業務としては売上予算作成、修理・クレーム対応、スタッフ教育、店舗 VMD などの店舗運営に携わっています。

■得意とする経験・分野・スキル

・●年間一貫して行ってきた接客・販売スキル
・売上を意識した店舗運営の経験（イベント企画、ディスプレイ考案、売上管理等）
・店舗スタッフのマネジメント経験（●人）

■会社履歴

期間	会社名
20XX 年 XX 月～現在	株式会社 AAAAAAA

■職務経歴詳細

株式会社 AAAAAAA　　20XX 年 XX 月～現在

事業内容：婦人服及び雑貨の企画・販売事業

従業員数：●名

資本金：●万円

期間	業務内容	職位
20XX 年 XX 月 ～ 20XX 年 XX 月	**レディスアパレルブランド「●●」○○店　店舗スタッフ** 【配属店舗：○○店】 従業員数：XX 名（正社員・パート・アルバイト含む） 1 日平均来客数：XXX 人 客層：20 代女性 店舗売り上げ：月商 XXX 万円～XXX 万円 （平均客単価： X,000 円） 【担当業務】 ・接客販売、レジ ・顧客管理、DM 発送 ・品出し、商品整理 ・在庫管理、発注 【主な実績】 ■個人販売実績 20xx 年度：XXXX 万円（目標達成率 105%） 20xx 年度：XXXX 万円（目標達成率 112%） ■店舗販売実績 20xx 年度：XXXX 万円（●店舗中 2 位） 20xx 年度：XXXX 万円（●店舗中 1 位） 【ポイント】 ・客単価向上のために、1 商品のみでなくコーディネートでの提案を心がけ、1 年目から 2 年目で個人売上を●%アップさせることができました。 ・個人で顧客管理リストを作成し、どのお客様にも特別感のある丁寧な接客を徹底しました。その結果として既存顧客のリピート率は●%と店舗内で 1 位という結果を残しております。	店舗スタッフ

20XX 年 XX 月 ～ 20XX 年 XX 月	**レディスアパレルブランド「●●」〇〇店　サブマネージャー** 【担当業務】 ・接客販売、レジ ・売上管理 ・顧客管理 ・クレーム、問い合わせ対応 ・リペア業務 ・従業員教育、マネジメント ・マネージャー補佐、代理 ・シフト作成 ・店舗 SNS の運営（Instagram、Twitter） 【主な実績】 ■個人販売実績 20xx 年度：XXXX 万円（目標達成率 110%） 店舗内個人売上 1 位（●人中） ■店舗販売実績 20xx 年度：XXXX 万円（●店舗中 2 位） 【ポイント】 ・店舗の SNS 運営を担い、新商品の情報を写真や LIVE 配信で発信することで DM での問い合わせ数を伸ばし、売上にも貢献することができました。	店舗サブマネージャー
20XX 年 XX 月 ～ 現在	**レディスアパレルブランド「●●」〇〇店　マネージャー** 【担当業務】 ・接客販売、レジ ・店舗・個人売上予算作成 ・売上管理 ・顧客管理 ・従業員教育、店舗マニュアル作成 ・本社、テナントとの連携 ・在庫管理 ・店舗企画（ディスプレイ、イベント等） 【主な実績】 ■個人販売実績 20xx 年度：XXXX 万円（目標達成率 115%） ■店舗販売実績 20xx 年度：XXXX 万円（●店舗中 1 位） 【ポイント】 ・店舗スタッフ●人のマネジメントを担当し、マニュアルに記載のあるオペレーションの指導だけでなく、目標売上達成のために 1 人 1 人なにが必要かを常に考え、伝えるよう心がけました。 ・所属店舗の顧客の把握に力を入れ、年齢層や好まれるアイテムなど他店舗との比較を行うことでニーズに合った店舗作りを行いました。結果として関東●店舗中店舗売上 1 位を獲得することができました。	店舗マネージャー

■PC スキル/テクニカルスキル

・文部科学省認可　ファッションコーディネート色彩検定 1 級（20xx 年 xx 月取得）
・普通自動車第一種運転免許（20xx 年 xx 月取得）
・Word、Excel

■自己 PR

お客様に合わせた接客

店舗の 1 スタッフとしてだけでなく、この人から商品を買いたいと思っていただけるよう、どのお客様に対しても特別感のある接客をすることを心がけてきました。店舗マネージャーになってからは顧客管理リストの作成に力を入れ、お客様の情報を詳細に記録するだけでなく、イベント時にメッセージやプレゼントを用意してリピートしていただけるように行動しました。

その結果として 20xx 年度は既存顧客のリピート率が昨対比●%アップし、関東●店舗中 1 位の販売実績を残すことができました。

売上拡大のための分析力

店舗マネージャーになってからは所属店舗の顧客や売上の傾向を分析し、お客様のニーズに合った店舗作りを目標として業務を行っております。

来店されるお客様の年齢層や商品ごとの売上、時間帯ごとの来店数などを徹底的に分析し、その結果から商品の仕入れや店舗のレイアウトを変更することで店舗の最善の形を作り出しています。この取り組みを行ったことで売り切れになる商品を減らすことができ、商品の売上拡大、来店数の増加にもつなげることができました。

今後もさらなるキャリアアップを図っていきたいと考えております。
ぜひ、面接の機会をいただければと思います。何卒よろしくお願い申し上げます。

以上